



UiO • Universitetet i Oslo

ENT 4000

Øvingstime 1 – Idé generering



Willkommen!


- Emnets mål er å gi dere en teoretisk og praktisk forståelse av hvordan en forretningsidé skapes og hvordan slike ideer kan danne grunnlaget for konkrete virksomheter
- Konkret skal vi arbeide med forretningsplaner som dere står fritt til å eventuelt realisere
- Her er det viktig å poengtere at dere ikke vil bli vurdert på hvorvidt idéene blir realisert, men snarere om dere klarer å beskrive en realistisk kommersialiseringsprosess
- (Et viktig tips å ta med seg er derimot at studentene som tenker at de ønsker å realisere forretningsplanene de jobber med gjør mer realistiske vurderinger enn de som kun ser på dette som et teoretisk fag)

Praktisk

- Viktige dokumenter:
 - ”GS Undervisningsplan ENT 4000 ...”
 - ”Øvinger ENT 4000”
- Noe du lurer på?
 - Ikke vær redd for å stille spm i forelesning
 - Send meg en mail: miriam.meling@sfe.uio.no
- All undervisning er obligatorisk og det stilles høye krav

Undervisningsplan (ENT4000 - Vår 2013)			
Dato	Underviser av	Sted	Tematikk / ressurser
16.11.13	Tor Berger Hansen		Forelesning om bursert 17.11 - 19.11
17.11.13	Miriam B. Meling		Praktisk informasjon om øvingsopplegget 19.11 - 23.11
18.11.13	Tor Berger Hansen		Strategi Forelesningsplanen 19.11 - 23.11 Forelesningsplanen + om skoleplan 14.10 - 15.10 Grunndokument Færre & Flere i Utvalgte Ørnslett
19.11.13	Miriam B. Meling		Individuell presentasjon av forster (2 min) Basert på de individuelle presentasjonene vil vi danne grupper basert på interesse for forster (20 per person) 20.11 - 24.11
20.11.13	Tor Berger Hansen		Oppdragsbeskrivelse 16.11 - 18.11 Grunndokumenter og Felles Planer
21.11.13	Miriam B. Meling		Øving grupper presentasjon av forster og 18.11 - 20.11 18.11.13.12 Tilbake til de dokumenter "Øvinger ENT 4000" og øving nr 2 + presentasjon av grupper
22.11.13	Tor Berger Hansen		Markedsanalyse og markedsføring 20.11 - 22.11 Markedsanalyse 22.11 - 24.11 Markedsanalyse og salgsplanen
23.11.13	Miriam B. Meling		Markedsanalyse og salgsplanen 24.11 - 26.11
24.11.13	Tor Berger Hansen		
25.11.13	Miriam B. Meling		
26.11.13	Tor Berger Hansen		
27.11.13	Miriam B. Meling		
28.11.13	Tor Berger Hansen		
29.11.13	Miriam B. Meling		
30.11.13	Tor Berger Hansen		

Øvinger ENT4000


Gründerskolen

Generelt om øvingsopplegg for ENT4000

Veileder: Miriam B. Meling
E-post: miriam.meling@sfe.uio.no

Først av alt, velkommen til Gründerskolen og ENT4000! Emnets mål er å gi dere en teoretisk og praktisk forståelse av hvordan en forretningsidé skapes og hvordan slike ideer kan danne grunnlaget for konkrete virksomheter.

Konkret skal vi arbeide med forretningsplaner som dere står fritt til å eventuelt realisere. Her er det viktig å poengtere at dere ikke vil bli vurdert på hvorvidt ideene blir realisert, men snarere om dere klarer å beskrive en realistisk kommersialiseringssjans. Et viktig tips å ta med seg er derimot at studentene som tenker at de ønsker å realisere forretningsplanene de jobber med gjør mer realistiske vurderinger enn de som kun ser på dette som et teoretisk fag.

Gjennom de første øvingene skal vi sammen finne forretningsidéer som kan være utgangspunkt for gruppene arbeid.

All undervisning er obligatorisk og det stilles høye krav. I salgsplanprosessen er det lagt stor vekt på motivasjon, så det forventes at gruppene samarbeider godt og selvstendig også mellom øvinger og forelesninger.

De gruppene som gjør det godt har:

- Satt seg best inn i målgruppes behov (fusten)
- Aktivt benyttet seg av veiledningstilbudet
- En klar og tydelig arbeidsfordeling

I løpet av samlingen den 12. januar vil vi danne grupper på 3-4 personer. Gruppenledingen vil, så godt det lar seg gjøre, være basert på interesse hos den enkelte student til å jobbe med "fusten" som blir presentert i løpet av samlingen (se øving 1 for mer informasjon).

Undervisningsplan (ENT4000 - Vår 2013)

Dato	Undervises av	Sted	Tema	Kommentarer / ressurser	
1/11/13	Tor Borgar Hansen		Presentasjon av kurset	16.15 - 17.00	FØRSTE HELG
			Hva er entreprenørskap?	17.15 - 19.00	
1/11/13	Miriam B. Meling		- Praktisk informasjon om øvingsopplegget - Hva er en frust? - Workshop: Idégenerering	19.15 - 21.00	
1/12/13	Tronn Skjerstad Tor Borgar Hansen		Strategi Forretningsplanen	09.15 - 12.00 Strategi v/Tronn Skjerstad Lunsj 12.30 - 14.15 Forretningsplanen + om eksamen 14.30 - 15.30 Gründerbesøk Fennek & Friends v/Alexander Grimstad	
1/12/13	Miriam B. Meling		- Individuell presentasjon av fruster (3 min) - Basert på de individuelle presentasjonene vil vi danne grupper basert på interesse for frustene (3-4 pers per gruppe) - Gruppearbeid	16.00 - 18.00 FORBEREDELSE TIL DENNE TIMEN: Se dokumentet "øvinger ENT 4000" og øving nr 1	
2/8/13	TBH med gjest		Gjeste forelesning	16:15 - 18:00 Gründererfaringer v/Petter Planke	ANDRE HELG
2/8/13	Miriam B. Meling		- Hver gruppe presenterer sin forretningsidé og sine funn (7,5 min) - Gjennomgang av mal for arbeidsplan	18.15 - 20.00 FORBEREDELSE TIL DENNE TIMEN: Se dokumentet "øvinger ENT 4000" og øving nr 2 + FRIST for innmelding av grupper	
2/9/13	Tor Borgar Hansen		Økonomispillet	09.15 - 17.00: Økonomispill	
2/10/13	TBH + Jens Kanden		Markedsanalyse og markedsføring	09.15 - 11.30 Markedsanalyse Lunsj 12:00 - 14:30 Markedsføring og salg v/Jens Kanden	
2/14/13	Miriam B. Meling		- Workshop: Hva kan gå galt? - Gruppearbeid	16.15 - 20.00 FORBEREDELSE TIL DENNE TIMEN: Se dokumentet "øvinger ENT 4000" og øving nr 3	
3/1/13	Erling Martmann-Moe		Finansiering	16.15 - 20.00 Finansiering etc. v/Erling Maartmann-Moe	TREDJE HELG
3/2/13	Haakon Thue-Lie Tor Borgar Hansen Tor Borgar Hansen		IPR Praktiske entreprenørskapstemaer + likviditet Oppsummering	09.15 - 12:00 IPR v/Haakon Thue-Lie (Leogriff AS) Lunsj 13:00 - 14:15 Selskapsformer og andre praktiske entreprenørskapstemaer 14:45 - 15:30 Oppsummering av kurset	
3/2/13	Miriam B. Meling		- Hvordan gjennomføre den perfekte investor pitch? - Workshop: Pitching - Gruppearbeid	16.00 - 18.45 FORBEREDELSE TIL DENNE TIMEN: Arbeid med forretningsplan iht arbeidsplan	
3/21/13	Miriam B. Meling		Hver gruppe forbereder første utkast til hele forretningsplanen og får 15-20 min individuell gruppeveiledning. Det er nå noen uker igjen å finpusse på før generalprøve og eksamen.	16.15 - 20.00 FORBEREDELSE TIL DENNE TIMEN: Forbered første utkast til hele forretningsplanen	
4/11/13	Miriam B. Meling		Generalprøve med ekstern ekspert tilstede	16.15 - 20.00 FORBEREDELSE TIL DENNE TIMEN: Se dokumentet "øvinger ENT 4000" og øving nr 4	
4/19/13			ENT4000 og ENT4505	INNLEVERING AV FORRETNINGSPLAN	
5/3/13			ENT4000 og ENT4505	EKSAMEN: MUNTLLIG PRESENTASJON AV FORRETNINGSPLANEN - (02.05.2013 backup)	



Workshop

IdéGenerering

Hva er innovasjon?





Hva er viktigst for å lykkes som entreprenør?

Hva er en frust?

En "Frust" er et tenkelig løsbart problem, som det kan tenkes at noen vil være villige til å betale for å få ordnet opp i

1.Frustrasjoner: Hvorfor er dette så dyrt? Hvorfor eksisterer ikke dette? Hvorfor fungerer ikke dette?

- ✓ Eks: Petter Planke er irritert over alle flaskene som hopper seg opp i sin dagligvareforretning, han snakker med sin bror siv.ing Tore Planke, Resultat = TOMRA

2.Flaskehalsler: Et ledd i en prosess eller et system som ikke fungerer optimalt

- ✓ Eks: Ungt ektepar synes det tungvint å undersøke så mange bankers lånebetingelser for huslån. Resultat = Ny bedrift skaffer lånesøkere oversikt over bankenes tilbud og tjener penger i "begge ender"

3.Forbedringer: Av eksisterende produkter og tjenester

- ✓ Eks: Mer effektiv bilmotor, hurtigere bredbånd osv..

4.Fremtidige "fruster"

- ✓ Eks: Demografiske endringer som for eksempel "Eldrebølgen"



Real-time entreprenørskap

- Ta en nyhetshistorie – ikke tenk, bare ta!
- Om 10 minutter kommer jeg til å spørre deg om to ting:
 1. To setninger som beskriver en forretningsidé basert på inspirasjon fra nyhetsartikkelen. Setning nr 1) beskriver en “frust” noen kan ha, setning nr 2) beskriver en løsning på problemet.
 2. Hva er det første du gjør for å forfølge forretningsidéen? (Skaffe mer info teller IKKE)

PS: Det er lov å tenke utenfor Norges grenser...

- Hva har disse nyhetshistoriene til felles?
- Hvor kommer muligheter fra?
- Hvordan forfølger man en idé?



Tyfonen på Filippinene kan ha utslettet hele familier



Nå blir det thai-massasje i luften



Nordmenn kjøper seg fri fra alt



Nå inntar Google kjøkkenet ditt



EU vil tvinge deg til å spare vann



**Ideas are free, action turns them into
opportunity**

Wrap-up

- Idéer finner man overalt
- Idéer er billige
- Idéer er ikke bare teknologi
- Begrensninger hjelper
- Basert på samme utgangspunkt kan ulike mennesker komme med ulike idéer
- Action is everything





Hvor kommer levedyktige startups fra?

- IDÉ = NOE + DEG
- MULIGHET = IDÉ + ACTION
- ACTION = f (PENGER, PRODUKT, PARTNERE, KUNDER,...)
- LEVEDYKTIG STARTUP = MULIGHET + SATSNING

Real-time entreprenørskap II

- Sitt sammen to og to
- Ta en nyhetshistorie – ikke tenk, bare ta!
- Dere har 10 minutter til å, basert på inspirasjon fra nyhetsartikkelen:
 1. Noter så mange “fruster” som bare mulig! Skriv hver frust på en separat post-it og klistre på A3 arket.
 2. Skrive så mange løsninger på “frustene” som bare mulig! (Husk at en “frust” kan ha mange løsninger). Skriv hver løsnig på en separat post-it, klistre på A3 arket og koble løsningen og “frust” sammen med en strek.

(Velg en post-it farge for løsningene og en annen farge for “frustene”)

PS: Det er lov å tenke utenfor Norges grenser...



Til neste gang

Til denne øvingen skal hver student forberede:

- Muntling presentasjon av en frust eller et behov (maks 120 sekunder)
- Muntlig presentasjon av løsningen på frusten (maks 60 sekunder)

Her skal dere ikke bruke PC/power point, men tavle og andre hjelpemidler kan gjerne tas i bruk.

Medstudenter oppfordres til å ta notater og vurdere hvilke prosjekter de kunne tenke seg å være med på iløpet av presentasjonene.

Les kapittel 1 og 2

HUSK HUSK HUSK

- Dersom det ikke finnes et behov hos noen finnes det heller ikke noe market for en løsning..
- Så finn først en Frust og et behov, deretter kan du komme med et forslag til en løsning
- For at frusten skal bli til en business MÅ det være noen som er villig til å betale for å få ordnet opp i det!

